

olmi

När idéer ska utvecklas och företag ska växa

**Finansiering och affärsutveckling till företag
som vill utvecklas och växa *hållbart***

RÄTT PRIS – i förhållande till vad



Det som påverkar



- Vara eller tjänst
- Utvecklingskostnad
- Tillverkningskostnad
- Självkostnad
- Marknadspris
- Geografisk etablering
- Målgruppens egenskaper
- Konkurrenter
- Det jag kan med att ta betalt

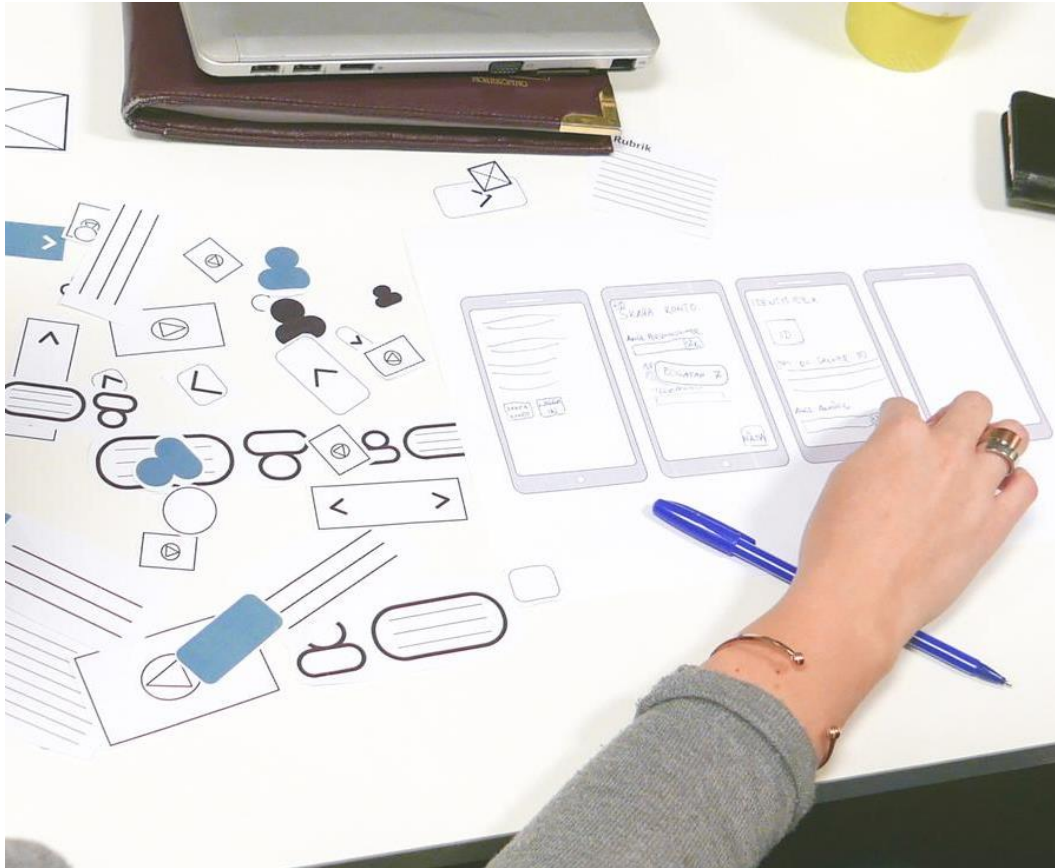
Mina drivkrafter



Why?

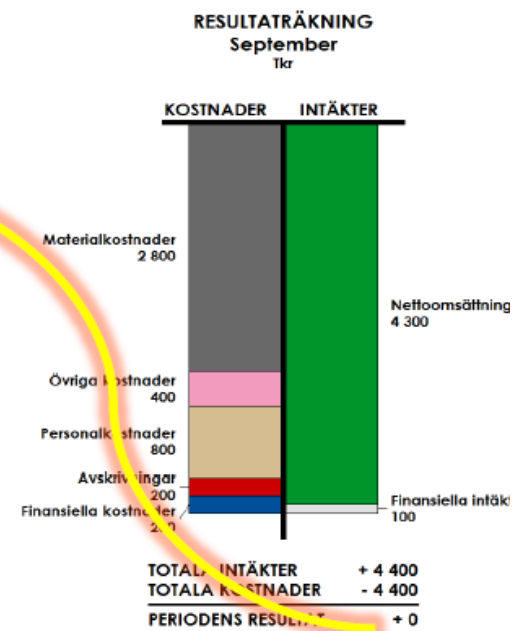
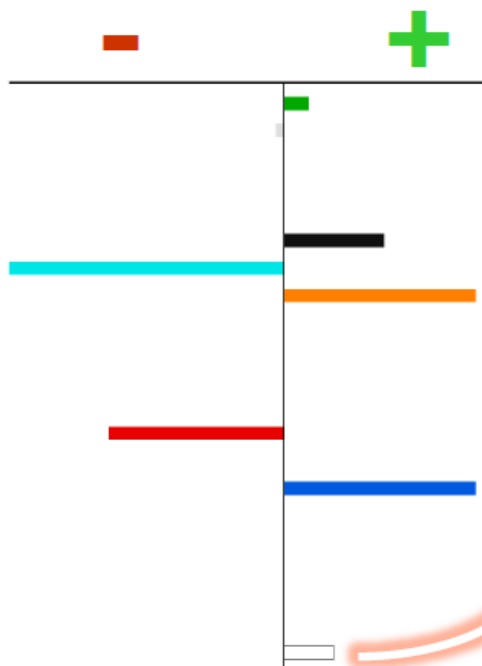


Begränsande föreställningar



- Rädsla att ta betalt
- Inte vill väl någon annan...
- Är detta verkligen värt...
- Skamligt att ta betalt

Viktigt att tänka på



Värde

- Vad gör min idé för någon annan
- Besparing för någon annan
- Mitt värde
- Rätt pris

Min idé

Egenskaper – Fördel – Nytt

Konkurrents idé

Egenskaper – Fördel – Nytt



När är enough = good enough



2.0

Slutsats & sammanfattning

VÄRDE = Nyttan någon annan får tack vare min idé

Värde $\neq$ försäljningspris

FÖRSÄLJNINGSPRIS = det pris någon är beredd att betala

KÖR HÅRT!



Johan Svensson

Rådgivare

0500-44 62 06

072-166 01 85

johan.svensson@almi.se

almi